

**Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Perusahaan  
(Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman  
yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2016)**

Fipin Hidayanti<sup>1</sup>

STIE Widya Gama Lumajang  
email : fipin1309@gmail.com

M. Yahdi<sup>2</sup>

STIE Widya Gama Lumajang

Ratna Wiayanti DP<sup>3</sup>

STIE Widya Gama Lumajang  
email : pradnyataj@gmail.com

**Abstrak**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih baik secara parsial maupun secara simultan. Penelitian ini melakukan pengujian terhadap hipotesis yang menyatakan terdapat volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih. Metode penelitian yang digunakan adalah metode statistik regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk variabel volume penjualan memiliki pengaruh terhadap laba bersih, variabel biaya operasional mempunyai pengaruh terhadap laba bersih. Sedangkan secara simultan pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih dengan koefisien determinasi (*adjusted R2*) diperoleh sebesar 0,842. Hal ini berarti variabel bebas (volume penjualan dan biaya operasional) mampu menjelaskan laba bersih perusahaan sebesar 84%, sedangkan sisanya sebesar 100% - 84% = 16% dijelaskan oleh faktor – faktor lain selain variabel yang diteliti yang mempengaruhi laba bersih perusahaan. Keterbatasan penelitian ini adalah hanya meneliti pengaruh volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba bersih. Sedangkan variabel lain yang mempengaruhi laba bersih diharapkan dapat diteliti oleh peneliti selanjutnya.

**Kata Kunci : Volume Penjualan, Biaya Operasional, Laba Bersih**

**Abstract**

*The purpose of this study was to determine the effect of the volume of sales and operating expenses to net income both partially or simultaneously. This study tested the hypothesis that there is a volume of sales and operating expenses to net income). The method used is the method of linear regression regression. the results showed that for the variable sales volume has no effect on net income, variable operating costs have an effect on net income. Meanwhile, the simultaneous effect of the volume of sales and operating expenses to net income with a coefficient of determination(*adjustedR2*)obtained at .842. It this means that the independent variable (volume of sales and operating expenses) were able to explain the company's net profit by 84%, while the rest of 100% - 84% = 16% is explained by other factors than the studied variables that affect the company's net profit. Limitations of this study is only examined the effect of volume of sales and operating expenses to net income. While other variables that affect net income is expected to be further investigated by researchers.*

**Keywords : Volume of Sales, Operating Expenses, Net Income**

**PENDAHULUAN**

**Latar Belakang**

Tingkat persaingan dalam dunia usaha semakin tinggi dan hanya badan usaha yang mempunyai kinerja yang baik yang akan bertahan. Perusahaan dituntut semakin efisien dalam kegiatannya karena persaingan semakin kompetitif, dalam kondisi ekonomi saat ini dimana krisis ekonomi melanda

Indonesia dan merusak sektor dari perekonomian, sehingga sangat perlu untuk memaksimalkan sumber daya yang dimiliki. (I Wayan Bayu Wisesa : 2014).

Pada dasarnya perusahaan didirikan untuk mendapatkan pendapatan semaksimal mungkin agar life cycle perusahaan dapat terjamin, sehingga dapat terus mengusahakan perkembangan. Oleh karena itu kegiatan menentukan besarnya kebutuhan modal kerja yang dapat dikaitkan dengan peningkatan laba usaha (Linda Setyaningsih : 2011).

Laba merupakan salah satu tujuan utama badan usaha. Tanpa laba, perusahaan tidak dapat memenuhi tujuan lainnya yaitu pertumbuhan yang berkelanjutan dan corporate social responsibility. Semua perusahaan akan selalu mengusahakan peningkatan laba. Untuk memperoleh laba maksimal, salah satunya dengan meminimalisir biaya produksi dan biaya operasional yang akan dikeluarkan perusahaan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Bayu Wisesa (2014) banyak cara yang dapat ditempuh untuk memperoleh laba maksimal, salah satunya adalah dengan meningkatkan volume penjualan dan menekan biaya operasional yang akan dikeluarkan perusahaan. Munawir (2012) berpendapat bahwa, untuk dapat mencapai laba bersih yang maksimal dalam perencanaan maupun realisasinya manajemen dapat melakukan beberapa langkah, salah satunya dengan meningkatkan volume penjualan semaksimal mungkin.

Menekan biaya produksi sangat penting karena berpengaruh terhadap laba perusahaan. Untuk mengukur dan mengetahui apakah suatu pesanan jenis tertentu mampu menghasilkan laba atau mengakibatkan rugi, manajemen sangat perlu informasi rincian biaya produksi yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu pesanan tertentu. (Mulyadi:2005).

Jika perusahaan berhasil menghemat biaya operasional, maka akan mendapatkan laba yang optimal, demikian juga sebaliknya, bila terjadi pengeluaran biaya yang terlalu besar akan menyebabkan laba menurun. (Jopie Jusuf:2006).

Semakin besar suatu perusahaan maka akan semakin meningkat pula aktivitas perusahaan. Apabila aktivitas atau kegiatan perusahaan semakin meningkat akibatnya akan meningkatkan biaya yang dikeluarkan untuk operasionalisasi perusahaan. Maka agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan seperti pemborosan dan penyelewengan, biaya yang dikeluarkan harus digunakan secara efisien dan efektif untuk menekan biaya. Penyelewengan biaya bukanlah hal yang jarang terjadi lagi saat ini, pada prakteknya, banyak penyelewengan dana yang terjadi, seperti mark up biaya hingga 100%, dan penggunaan dana tidak sesuai anggaran. Pada kenyataannya ada biaya yang dikeluarkan tidak sesuai dengan faktanya, nota dan kwitansi kosong kini sangat mudah didapat untuk membuat bukti transaksi palsu. Oleh karena itu, perusahaan wajib untuk selalu melakukan suatu perencanaan dan pengawasan pengeluaran biaya operasional dengan baik untuk menghindari pemborosan dan penyelewengan dana.

Biaya operasional adalah biaya yang berpengaruh terhadap keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuannya. Karena produk yang dihasilkan perusahaan melalui proses dan produk harus sampai di konsumen melalui serangkaian proses yang saling berkaitan. Tanpa aktivitas operasional yang terarah maka produk yang dihasilkan tidak akan memiliki manfaat bagi perusahaan. (Astri Fitrihartini:2016).

Produk yang berkualitas baik akan menjadi kepuasan tersendiri bagi konsumen, ketika konsumen mendapatkan apa yang diharapkan dari sebuah produk perusahaan, maka dengan sendirinya konsumen tersebut akan percaya untuk memilih produk perusahaan tersebut lagi dikemudian hari. Promosi terbaik adalah testimoni konsumen, jika konsumen puas dan tidak kecewa maka konsumen tersebut secara tidak langsung akan menjadi marketing kita dengan merekomendasikan produk kepada saudara maupun teman-temannya. Untuk itu perusahaan harus meningkatkan kualitas produk dan pelayanan yang baik kepada konsumen, karena pelayanan yang baik juga sangat berpengaruh terhadap kenyamanan dan kepuasan konsumen.

Faktor-faktor yang mempengaruhi laba bersih menurut Indrawan pada tahun 2012 yaitu naik turunnya kuantitas unit yang dijual dan harga per unit, tidak tetapnya harga pokok penjualan. Perubahan harga pokok penjualan dipengaruhi oleh kuantitas unit yang dibeli atau diproduksi atau dijual dan harga beli per unit atau harga pokok per unit, naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan efisiensi operasi perusahaan, naik turunnya pos penghasilan atau biaya non operasional yang dipengaruhi oleh variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan perubahan kebijaksanaan dalam pemberian atau penerimaan discount.

Perusahaan harus selektif dalam menjual produk kepada konsumen, agar target volume penjualan dapat dicapai. Faktor penentu perolehan laba yang maksimal adalah volume penjualan yang maksimal.

Maka berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, penulis ingin mengetahui bagaimana pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih, dan pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih perusahaan. Oleh karena itu penulis tertarik untuk membuat suatu karya ilmiah yang berbentuk skripsi dengan judul “PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH PADA PERUSAHAAN”

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **Volume Penjualan**

Menurut Basu Swasta pada tahun 2011 Penjualan merupakan interaksi saling bertatap muka yang bertujuan untuk menciptakan, memperbaiki, atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan pihak lain.

“Penjualan adalah sejumlah uang yang dibebankan terhadap pembeli atas barang / jasa yang dijual.” (Kusnadi 2000: 19).

“Penjualan adalah suatu proses menjual, namun yang dimaksud penjualan dalam laporan rugi-laba merupakan hasil menjual atau hasil penjualan.” (M. Narafin 2006:60).

Menurut Basu Swasta (2001) fungsi penjualan meliputi aktivitas yang dilakukan penjual untuk merealisasikan penjualan seperti menciptakan permintaan, mencari pembeli, memberikan syarat-syarat penjualan, dan memisahkan hak milik. Seorang penjual harus sanggup mencari tahu calon pembeli agar mau membeli barang yang ditawarkannya. Semakin tinggi barang yang digunakan, maka dapat meningkatkan laba pada perusahaan.

Selain itu ada berbagai macam transaksi penjualan yang menurut La Midjan (2001) dapat dikelompokkan menjadi (1) penjualan secara tunai yang merupakan harga yang terjadi setelah kesepakatan harga penjual dan pembeli, pembeli langsung menyerahkan pembayaran secara tunai dan barang dapat dimiliki oleh pembeli. (2) penjualan secara kredit merupakan penjualan yang tidak dibayar secara langsung tetapi dengan tenggang waktu. (3) penjualan secara tender adalah penjualan yang melalui proses tender untuk Pelanggan. Tender adalah proses seleksi beberapa perusahaan yang akan melakukan kerjasama dengan perusahaan tersebut. (4) penjualan ekspor adalah penjualan ke luar negeri dengan menggunakan persyaratan yang dikeluarkan oleh pihak eksportir dan importir. (5) penjualan secara konsinyasi adalah penjualan barang secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual. (6) penjualan secara grosir merupakan penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, dan melalui pedagang perantara pabrik dengan pedagang eceran, dengan kata lain grosir merupakan penjualan barang kepada pembeli atau kepada penggrosir lainnya dan jasa terkait..

“Volume Penjualan adalah merupakan penjualan yang didapat dari komoditas yang khusus dalam masa tertentu”. John Downes dan Jordan Elliot Goodman yang diterjemahkan oleh Susanto Budidharmono (2000: 646).

"Volume penjualan adalah total penjualan yang tercapai pada periode tertentu" Alimiyah dan Padi (2003: 126).

Berdasarkan beberapa definisi yang telah diuraikan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa volume penjualan adalah hasil dari kegiatan penjualan dalam usaha mencapai tujuan yaitu mencapai laba maksimal.

### **Biaya Operasional**

Biaya operasional secara harafiah terdiri dari 2 kata yaitu biaya dan operasional menurut KBBI, biaya berarti uang yang dikeluarkan untuk mengadakan sesuatu, ongkos, belanja, dan pengeluaran. Sedangkan, operasional berarti berhubungan dengan operasi.

“Biaya Operasional merupakan seluruh biaya yang berhubungan dengan operasional perusahaan di luar kegiatan produksi termasuk didalamnya biaya penjualan dan biaya administrasi dan umum”. Margaretha (2007:24).

Penggolongan biaya yaitu (1) menurut objek pengeluaran adalah dengan menggunakan nama objek pengeluaran sebagai dasar penggolongan, (2) menurut fungsi pokok dalam perusahaan dapat digolongkan menjadi tiga yaitu biaya produksi, pemasaran, dan administrasi umum, (3) penggolongan biaya menurut hubungan biaya dapat digolongkan menjadi dua bagian yaitu biaya tak langsung dan biaya langsung, (4) menurut perilakunya dalam hubungannya terhadap perubahan volume kegiatan dapat digolongkan menjadi empat yaitu biaya variabel, biaya semi variabel, biaya semi fixed, dan biaya tetap, (5) penggolongan biaya menurut jangka waktu dan manfaatnya digolongkan menjadi dua kelompok yaitu pengeluaran modal dan pengeluaran pendapatan. (Mulyadi : 2005)

### **Laba Bersih**

“Laba bersih berasal dari transaksi seluruh transaksi yang berhubungan dengan pendapatan, beban, untung/rugi usaha. Seluruh transaksi ini diiktisarkan dalam laporan laba rugi. Laba dihasilkan dari pendapatan atau keuntungan dengan beban dan kerugian selama periode tertentu”. Henry Simamora

(2000:25). Soemarso (2002) memberikan pengertian mengenai laba merupakan selisih lebih dari pendapatan dengan biaya-biaya yang terjadi yang berhubungan dengan usaha untuk memperoleh pendapatan tersebut selama periode tertentu.

Menurut Sofyan S Harahap (2007) ada konsep laba diantaranya adalah konsep (1) laba akuntansi, merupakan perbedaan antara revenue yang direalisasikan yang muncul dari transaksi pada suatu periode dihadapkan dengan biaya yang dikeluarkan pada saat periode tersebut. (2) konsep ekonomi yang mencerminkan laba dalam praktik dan praktis. (3) konsep capital maintenance menurut kosep ini, laba baru disebut ada setelah modal yang dikeluarkan tetap masih ada atau biaya biaya telah tertutupi atau pengambilan modal.

Jenis-jenis laba yang berhubungan dengan perhitungan laba rugi terdiri dari empat yaitu (1) laba kotor merupakan selisih antara hasil penjualan dengan harga pokok penjualan (HPP), (2) laba operasional merupakan hasil dari aktivitas termasuk rencana kecuali ada perubahan besar dalam ekonomi yang dapat diharapkan akan laba operasional setiap tahun (net operating income) yaitu laba perusahaan yang diperoleh dari kegiatan usaha pokok perusahaan yang bersangkutan dalam jangka waktu tertentu, (3) laba sebelum dikurangi pajak merupakan laba operasional + hasil usaha dan dikurangi biaya di luar operasi biasa, dan (4) laba sesudah pajak atau biasa kita sebut net profit / laba bersih merupakan laba setelah dikurangi dengan beban-beban atau pajak. (Supriyono : 2004).

Faktor-faktor yang mempengaruhi laba yaitu (1) biaya, merupakan suatu pengorbanan yang diukur dengan satuan uang yang digunakan untuk menjalankan suatu usaha, (2) harga jual, merupakan jumlah tertentu yang dibayarkan oleh konsumen terhadap barang atau jasa yang diterima, dan (3) volume penjualan dan produksi barang, besarnya volume penjualan akan berpengaruh terhadap volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi. (Mulyadi 2001: 513).

## METODE PENELITIAN

Menurut Riduwan (2008:165), penelitian kausal (sebab akibat) adalah jenis penelitian yang menjelaskan hubungan yang bersifat mempengaruhi antara dua variabel atau lebih. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, hal ini dikarenakan data yang digunakan berupa angka angka. Kemudian, variabel bebas dalam penelitian ini adalah volume penjualan dan biaya operasional, sedangkan variabel terikatnya adalah laba bersih.

Obyek penelitian atau titik perhatian dalam penelitian ini adalah volume penjualan, biaya operasional dan laba bersih pada perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI Tahun 2012-2016.

## Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan keuangan laba rugi perusahaan manufaktur sektor industri barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan 18 perusahaan yang terdaftar.

Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini adalah purposive sampling. Sampel dalam penelitian ini adalah Perusahaan Manufaktur sektor industri barang konsumsi sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan laporan keuangan yang telah dipublikasikan selama 5 periode tahun 2012-2016. Perusahaan yang sesuai dengan kriteria pada penelitian ini untuk di uji pada analisis data sebanyak 12 perusahaan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1  
Analisis Deskriptif

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Volume Penjualan	12.90	18.02	15.1662	1.33962
Biaya Operasional	11.05	16.23	13.1605	1.43704
Laba Bersih	8.98	15.48	12.5731	1.65274

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa nilai volume penjualan minimum 12,90 dimiliki oleh SKLT pada tahun 2012 sebesar Rp. 401.724 (dalam jutaan), sedangkan volume penjualan maksimum 18,02 dimiliki oleh INDF pada tahun 2016 sebesar Rp.66.750.317 (dalam jutaan) dengan nilai tengah volume penjualan sebesar 15,1662 dan standar deviasinya sebesar 1,33962. Biaya Operasional pada

tabel di atas nilai minimum 11,05 dimiliki oleh SKBM pada tahun 2012 sebesar Rp. 62.887 (dalam jutaan), sedangkan biaya operasional maksimum 18,02 dimiliki oleh INDF pada tahun 2016 sebesar Rp. 11.153.433 (dalam jutaan) dengan nilai tengah biaya operasional sebesar 13,1605 dan standar deviasinya sebesar 1,43704. Laba Bersih pada tabel di atas nilai minimum 8,98 dimiliki oleh SKLT pada tahun 2012 sebesar Rp. 7,963 (dalam jutaan), sedangkan Laba Bersih maksimum 15,48 dimiliki oleh INDF pada tahun 2012 sebesar Rp. 5.266.906 (dalam jutaan) dengan nilai tengah Laba Bersih sebesar 12,5731 dan standar deviasinya 1,65274.

Tabel 2  
Hasil Uji Normalitas

Variabel	Hasil Pengujian	Ket
Volume Penjualan	.146	Data berdistribusi normal.
Biaya Operasional	.319	Data berdistribusi normal.
Laba Bersih	.962	Data berdistribusi normal.

Berdasarkan hasil pengujian diatas, diketahui bahwa nilai signifikansi Volume Penjualan sebesar 0,146 lebih besar dari  $\alpha$  sebesar 0,05, Biaya Operasional sebesar 0,319 lebih besar dari  $\alpha$  sebesar 0,05, dan Laba Bersih sebesar 0,962 lebih besar dari  $\alpha$  sebesar 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa data pada penelitian ini berdistribusi normal. Untuk menguji Normalitas, dalam penelitian ini juga menggunakan grafik *Normal probability plot* pada *output* SPSS yang membandingkan distribusi kumulatif data sesungguhnya dengan data distribusi kumulatif normal. Jika nilai – nilai sebaran data terletak disekitar garis lurus diagonal maka persyaratan normalitas terpenuhi.

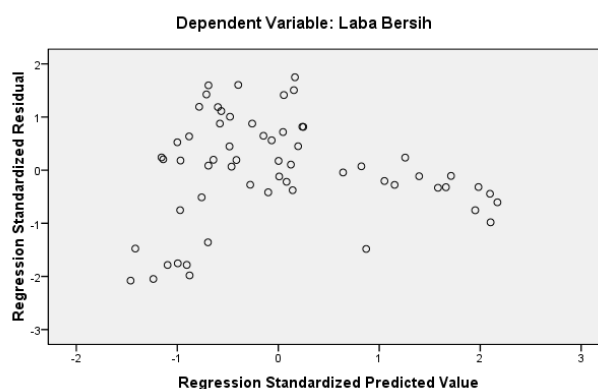
Tabel 3  
Hasil Uji Multikolinearitas

	Tolerance	VIF
Volume Penjualan	.156	6.422
Biaya Operasional	.156	6.422

Uji multikolinieritas merupakan uji yang digunakan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen pada nilai tolerance dan nilai variance inflation factor (VIF) dalam collinearity statistics. Nilai cut off yang dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinearitas adalah nilai VIF < 10,00 atau nilai tolerance > 0,1. Nilai VIF untuk variabel Volume Penjualan dan Biaya Operasional sama-sama 6,422 dan tolerance nya adalah 0,156. Karena nilai VIF tidak lebih besar dari 10 dan tolerance nya > 0,1 maka dapat dikatakan tidak terjadi Multikolinearitas dari variabel bebas.

Untuk menguji Heteroskedastisitas, dalam penelitian ini menggunakan grafik scatterplot dependen variabel. Jika nilai – nilai sebaran data tidak ada yang jelas serta titik – titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Scatterplot



Gambar 1. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Dari hasil uji heteroskedastisitas diatas menunjukkan bahwa penyebaran nilai – nilai residual menyebar diatas dan dibawah angka 0 atau sumbu Y dan tidak membentuk pola tertentu. Dengan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.

Tabel 4  
Hasil Uji Durbin Watson Test

Hasil Uji	.622	Ket Tidak terjadi autokorelasi.
-----------	------	------------------------------------

Hasil pengujian pada table 4.14 menunjukkan bahwa nilai DW yang diperoleh adalah sebesar 0,622 Nilai table dl untuk k = 2 dan data sebanyak 60 sampel diperoleh sebesar dl 1,5144 du sebesar 1,6518 dan 4-du = 2,3482. Sehingga  $dl < d < 4-du = 1,5144 < 0,622 < 2,3482$  nilai DW terletak diantara dl dan 4-du Maka model regresi ini tidak terjadi autokorelasi.

Tabel 5  
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Hasil Koefisien Determinasi	Ket
.842	Variabel bebas mampu menjelaskan laba bersih perusahaan sebesar 84%.

Dari Output SPSS pada table 4.15, koefisien determinasi (*Adjusted R Square*) sebesar 0,842. Hal ini berarti variabel bebas (volume penjualan dan biaya operasional) mampu menjelaskan laba bersih perusahaan sebesar 84%, sedangkan sisanya sebesar  $100\% - 84\% = 16\%$  dijelaskan oleh faktor – faktor lain selain variabel yang diteliti yang mempengaruhi laba bersih perusahaan.

Tabel 6  
Uji Kelayakan Model (Uji t)

Variabel	Hasil Signifikansi	Ket
Volume Penjualan	.029	Berpengaruh signifikan
Biaya Operasional	.000	Berpengaruh signifikan

Apabila nilai prob. t hitung (output SPSS ditunjukkan pada kolom Sig.) lebih kecil dari tingkat kesalahan (alpha) 0,05 (yang telah ditentukan) maka dapat dikatakan bahwa variabel bebas / independen dari t hitung tersebut) berpengaruh signifikan terhadap variabel dependent sedangkan apabila nilai prob.t hitung lebih besar dari tingkat kesalahan 0,05 maka dapat dikatakan bahwa variabel bebas tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel terikatnya.

Nilai Sig. untuk volume penjualan adalah  $0,029 < 5\%$  yang merupakan nilai  $\alpha$  maka variabel volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Nilai Sig. biaya operasional adalah  $0,000 < 5\%$  maka variabel biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

Tabel 7  
Uji kelayakan Model (Uji F)

Variabel	Nilai Signifikansi	Ket
Volume Penjualan Biaya Operasional	.000 <sup>a</sup>	Variabel bebas berpengaruh secara simultan.

Apabila nilai prob.F hitung lebih kecil daripada Tingkat kesalahan (alpha) 0,05 (yang telah ditentukan) maka dapat dikatakan bahwa model regresi yang diestimasi layak dan berlaku sebaliknya. Nilai Sig. dari table diatas didapat 0,000 yang artinya model signifikan.

## PEMBAHASAN

### **Pengaruh Volume Penjualan terhadap Laba Bersih**

Menurut Aliminsyah dan Padji (2003:126), volume penjualan merupakan total penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu. Menurut Eva Eresti (2008) bahwa adanya hubungan yang erat volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan, bahwa dengan semakin tingginya volume penjualan produk sebuah perusahaan ternyata akan mengakibatkan meningkatnya keuntungan perusahaan. Hal ini dapat dibuktikan dengan nominal laba bersih yang setiap tahunnya meningkat seiring dengan meningkatnya volume penjualan. Teori tersebut sesuai dengan hasil pengujian yang menyatakan Volume penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap Laba Bersih. Hal ini juga sejalan dengan hasil penelitian Astri (2015) yang menyimpulkan hasil penelitiannya bahwa Volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada Perusahaan. Terdapat hubungan yang sedang dengan arah positif antara volume penjualan dengan laba bersih, hal tersebut menunjukkan apabila perusahaan dapat menaikkan volume penjualan maka laba bersih perusahaan akan ikut naik.

### **Pengaruh Biaya Operasional terhadap Laba Bersih**

Menurut Jusuf (2006) apabila suatu perusahaan dapat menekan biaya operasional sekecil mungkin, maka suatu perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih secara optimal, demikian sebaliknya bila terjadi pemborosan terhadap biaya maka akan menyebabkan laba menurun. Berdasarkan hasil pengujian, menyatakan Biaya Operasional berpengaruh terhadap Laba Bersih, hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Fadillah (2015) dengan judul "Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Perusahaan Manufaktur sektor Rokok" menyimpulkan hasil dari pengujian statistik Biaya Operasional berpengaruh terhadap Laba Bersih pada perusahaan rokok.. Semakin berkembangnya atau besarnya perusahaan maka secara otomatis akan semakin meningkat kegiatan yang dilakukan perusahaan. Semakin meningkatnya kegiatan perusahaan akan membuat biaya yang dikeluarkan untuk operasional perusahaan semakin meningkat atau tinggi. Maka agar tidak terjadi hal yang tidak diinginkan seperti pemborosan dan penyelewengan biaya, seluruh biaya yang dikeluarkan harus digunakan dengan efektif dan efisien dan sesuai dengan yang di anggarakan.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Bahwa secara parsial dan simultan Volume Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Laba bersih perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman periode tahun 2012 – 2016.
2. Bahwa secara parsial dan simultan Biaya Operasional berpengaruh signifikan terhadap Laba bersih perusahaan manufaktur sektor industri dasar dan kimia periode tahun 2012 – 2016.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alimiyah dan Padji. 2003. *Kamus Istilah Akuntansi*. Bandung : Yrama Widya.
- Downess, John, Jordan Elliot Goodman. 2000. *Kamus Istilah Keuangan dan Investasi*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Fitrihartini, Astri .2015. *Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pada Perusahaan Batubara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2014)*. *Skripsi (tidak diterbitkan)*. Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia.
- Jusuf, Jopie. 2006. *Analisis Kredit untuk Account Officer* Cetakan Ketujuh. Jakarta: Ikrar Mandiri abadi.
- Jusuf, Jopie. 2008. *Buku Analisis Kredit Untuk Akun Officer*. Jakarta: PT Gramedia. Pustaka Utama.
- La Midjan, Azhar Susanto. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi I*, edisi 8. Jakarta: Erlangga
- Margaretha, Farah. 2007. *Manajemen Keuangan Bagi Industri Jasa*. Jakarta: Grasindo.
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi, Edisi ke 3*. Jakarta : Salemba Empat
- . 2005. *Akuntansi Biaya*. . Edisi ke-5 Yogyakarta. : Aditya Media,
- Nafarin, M. 2004. *Penganggaran Perusahaan*. Edisi Revisi. Jakarta. Salemba Empat
- Ony Widilestariningtyas, Dony Waluya, Sri Dewi Anggadini. 2012. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Rahardjo, Budi. 2007. *Keuangan dan Akuntansi untuk Manajer Non Keuangan*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- S. Harahap, Sofyan. 2007. *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan, Edisi 1, Cetakan ke 3*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada

- Simamora, Henry. 2000. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis Jilid 1*. Jakarta : Salemba Empat.
- Soemarso S.R. 2002. *Akuntansi Suatu Pengantar, Buku 2, Edisi 4*. Jakarta: PT Rineka Cipta
- Suliyanto. 2011. *Ekonometrika Terapan: Teori dan Aplikasi dengan SPSS*.Yogyakarta: ANDI.
- Supriyono. 2004. *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Pembuatan Keputusan*. Yogyakarta: BPFE
- Swastha, Basu. 2001. *Manajemen Penjualan. Edisi 3, cetakan 5*. Yogyakarta : BPFE.
- . 2004. *Azas-azas Marketing*. Yogyakarta. Liberty.
- Wisesa, I Wayan Bayu. 2014. Pengaruh Volume Penjualan Mentre Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada UD. Agung Esha Karangasem Tahun 2013. *Skripsi (tidak diterbitkan)*. Jurusan Pendidikan Ekonomi, Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja.